

# **EL MUNDO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES**

## **SOBRE LAS VIAS DEL MITRE<sup>1</sup>**

(versión preliminar)

Betsabé PolICASTRO<sup>2</sup>

Emilse Rivero<sup>3</sup>

### **INDICE**

<b><u>Introducción</u></b> .....	2
<b><u>El mundo de la venta ambulante: un complejo entramado de normas legitimadas</u></b> .....	3
<u>Sobre la organización interna de la venta ambulante en la Línea Mitre</u> .....	3
<u>Sobre la informalidad económica de la venta ambulante</u> .....	6
<u>Sobre la marginalidad de la venta ambulante dentro de los circuitos de intermediación comercial</u> .....	10
<b><u>El mundo de los vendedores ambulantes: un complejo conjunto de relaciones sociales</u></b> .....	13
<u>Sobre el papel de los lazos sociales como facilitador en la entrada a la venta ambulante</u> .....	13
<u>Sobre la no pertenencia a la sociedad salarial</u> .....	15
<b><u>Consideraciones finales</u></b> .....	18
<b><u>Bibliografía</u></b> .....	20

<sup>1</sup> La presente investigación es parte del proyecto: *La Supervivencia de los Desplazados: Trayectorias Económicas, Condiciones de Vida, Reproducción Social y Políticas Posibles*, Proyecto FONCyT Cod. 09064. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Instituto de Investigaciones Gino Germani. Director: Dr. Agustín Salvia.

<sup>2</sup> Lic en sociología (UBA). Asistente de investigación ad-honorem, IIGG, FCS, UBA. bpolicastro@sion.com.

<sup>3</sup> Lic en sociología (UBA). Asistente de investigación ad-honorem, IIGG, FCS, UBA. emilserivero@yahoo.com.ar.

## **INTRODUCCION**

La venta ambulante se presenta como un mundo heterogéneo, no solo en términos de edad, credenciales educativa, trayectorias laborales de los actores, sino también en la organización interna de la actividad. Es así como encontramos claras distinciones entre aquellos que son vendedores de productos y los músicos, entre los vendedores de línea y los de plataforma, los vendedores antiguos “viejos” y los nuevos, los autónomos que se proveen su propia mercadería y los que se encuentran bajo la tutela de algún “organizador” con una contrato de palabra.

A medida que avanzábamos en el trabajo de campo observamos como este universo se diversificaba estableciéndose diferentes relaciones entre los actores. Es por ellos que nos preguntamos cuál de ellos: si los músicos, los vendedores de plataforma o de línea, los viejos o los jóvenes, darían cuenta de manera más clara de la complejidad del mundo de la venta ambulante sobre las vías del Mitre.

Con el objetivo de aproximarnos al mundo laboral, simbólico de los vendedores ambulantes, se realizaron cuatro entrevistas en profundidad para conocer tanto del mundo objetivo como subjetivo de vendedores ambulantes. El contacto con el primer entrevistado, un músico de la Línea Mitre, se llevó a cabo a través de un trabajador social<sup>4</sup> de la Parroquia Corazón de María del barrio de Constitución. El primer entrevistado, Quique, facilitó el contacto con el resto de los entrevistados. El total de los entrevistados son varones: Alberto de 49 años, Quique de 33 años, Pato de 38 años y Gonzalo de 23 años. El trabajo de campo se realizó entre mayo y septiembre del presente año.

---

<sup>4</sup> De quien valoramos su excelente predisposición y generosidad y expresamos toda nuestra gratitud

La línea Mitre pertenece a Trenes de Buenos Aires (TBA), cuya cabecera está en la estación Retiro. Esta línea comprende dos ramales electrificados que recorren 58 Km. (Retiro-Tigre y Retiro-José León Suárez/Bartolomé Mitre) y 2 ramales diesel con 127 Km. (Victoria-Capilla del Señor y Villa Ballester-Zárate). Posee un total de 57 estaciones y su área de influencia abarca el sector Norte de la Capital Federal y 9 municipios del Gran Buenos Aires. Al recorrer la zona norte del Ciudad de Buenos Aires y del Conurbano Bonaerense se observa una claro contraste entre los usuarios, por lo general con ingresos medios y altos, y la infraestructura y la calidad de los servicios en comparación a otras líneas de trenes metropolitanas.

### **EL MUNDO DE LA VENTA AMBULANTE: UN COMPLEJO ENTRAMADO DE NORMAS LEGITIMADAS**

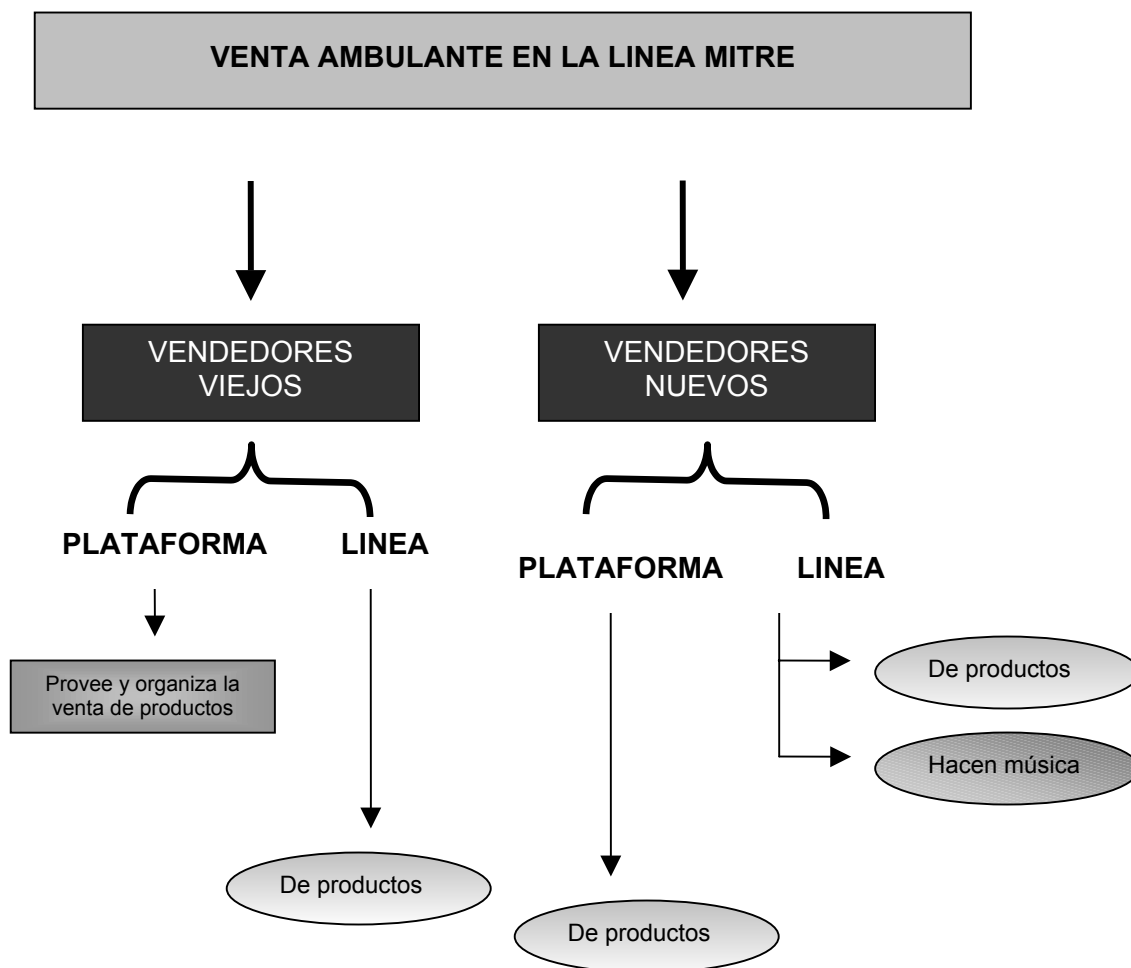
#### **SOBRE LA ORGANIZACIÓN INTERNA DE LA VENTA AMBULANTE EN LA LINEA MITRE**

Como puede observarse en el esquema 1, en la venta ambulante en la Línea Mitre se observa la división entre los vendedores viejos y los nuevos. Los vendedores viejos, conocidos dentro de la jerga como *capangas*, son aquellos que realizan su actividad desde hace largo tiempo y han ganado posiciones en el mismo ámbito, en este caso la línea Mitre, uno de los entrevistados señala al respecto "en Mitre si pasa algo grave se juntan todos los vendedores, o sea los viejos ... se les dice capanga, hay un capanga en la línea que lo respecta todo el mundo, porque es un vendedor viejo, porque se la aguanta, porque es buena

persona; lo respetan todos (..) son capanga y decidís lo que hay que hacer o lo que no hay que hacer". Esta posición no solo tienen que ver con el respeto sino también con la capacidad de negociación con las autoridades o instituciones, TBA, policía, etc. Asimismo les permite decidir con la organización de espacio, la entrada de nuevos vendedores, arbitrar los conflictos. Al respecto dentro de la línea Mitre, los vendedores viejos no solo organizan la venta ambulante en los trenes sino también en la plataforma que asume características específicas. Esta persona se encarga de la compra mayorista de los productos a vender en plataforma, generalmente golosinas y café. Le asigna a cada "empleado" una cantidad y un producto determinado a cambio de un porcentaje, generalmente el 50% de la venta. Además se asignan turnos de 6 horas cada uno, de 9 a 15 y de 15 a 21 hs. En suma, la tarea desarrollada en plataforma asume características de un especie de trabajo en relación de dependencia encubierto. A diferencia de éstos, los vendedores de línea organizan su jornada laboral de manera autónoma decidiendo la cantidad de horas diarias de trabajo.

En contraposición se encuentran los nuevos vendedores, entre los cuales también se distinguen los de plataforma y los de línea. Cabe aclarar que se denomina vendedores de línea, a aquellos que están habilitados para ejercer su actividad una vez que el tren cierra sus puertas y comienza el recorrido; mientras que los vendedores de plataforma son aquellos que venden en la "cabecera" y solo les está permitido subirse al tren previo a su partida. A su vez, dentro de los vendedores de línea incluiremos, no solo a los vendedores de productos sino a los músicos como subsegmento ya que realizan sus actividades compartiendo el mismo espacio y códigos temporales que los vendedores de productos.

Esquema 1: La organización de la venta ambulante en la Línea Mitre



Este tipo de organización en el caso de la venta en la línea Mitre supone la aceptación de ciertas normas que funcionan como base de la organización interna de la tarea. A través del discurso de los entrevistados puede observarse la rigidez que asumen de estas normas cuyo no acatamiento constituye una fuente de conflicto. Es así como el

respecto por la división del espacio y del tiempo se constituye en una de las normas básicas para la convivencia pacífica entre los vendedores. Entre los vendedores de línea es fundamental respetar la segmentación del recorrido del tren, para la venta ambulante el recorrido del tren de la línea Mitre se divide en dos tramos: de Retiro hasta 3 de Febrero y de 3 de febrero a Mitre o Suárez<sup>5</sup>. Esta misma lógica se utiliza con el tema del tiempo, un vendedor debe esperar que el otro termine y se retire del vagón para comenzar con la presentación oral del producto a comercializar. Otra norma de convivencia básica es no vender el mismo producto por una cuestión estratégica de no saturación del mercado y por una pauta de no conflicto con los compañeros, aquí también los más viejos tienen prioridad en la decisión del producto a vender. Para el caso de los de plataforma, la segmentación del tiempo se traduce en el respecto por los turnos asignados por el organizador.

### SOBRE LA INFORMALIDAD ECONOMICA DE LA VENTA AMBULANTE

Se puede enmarcar a la venta ambulante dentro de un conjunto de actividades comerciales que la vinculan al conjunto de la economía urbana. Los vendedores ambulantes tienen un papel importante en la actividad de comercialización de la ciudad especialmente entre los sectores medios y bajos.

Quirós (1994) menciona cuatro vertientes acerca de la informalidad. Estas son: la economía informal, el sector informal, la actividad informal y el trabajo informal. Al pensar en la venta ambulante nos preguntamos si la podemos caracterizar como una economía, un sector, una actividad o un trabajo informal o como una combinación de todas o algunas de

---

<sup>5</sup> Uno de los entrevistados nos comenta al respecto "en la línea se da porque esa es la línea de mayor poder adquisitivo que hay. Por eso está la lucha de las estaciones. Después de Tres de

ellas a la vez. En síntesis, la económica informal se encuentra definida por la no- regulación por parte del Estado; el sector informal por los individuos que ha causa del desempleo no se hallan absorbidos y ocupados por otro sector; la actividad informal, más allá de lo económico, se define por toda tarea que excede una norma legal; y el trabajo informal es toda labor que no se incluye en el sector capitalista bajo la forma salarial completa. A partir de esta desagregación conceptual de la informalidad podemos caracterizar a la venta ambulante como una economía sin la presencia del Estado en términos de regulación económica, un sector no absorbido en el mercado de trabajo formal, una actividad que no se encuadra dentro de los parámetros de una normativa legal, y un tipo de trabajo distinto a la forma salarial regulada.

Sin embargo es necesario precisar aun más para ver en qué se acerca y en qué se distancia la venta ambulante de otras actividades informales. Al respecto la OIT (1972) caracteriza la informalidad como un modo de hacer las cosas que se caracteriza por: fácil acceso, apoyo de recursos locales, propiedad familiar de los recursos, pequeña escala de la operación, trabajo intensivo y tecnología adaptada, destrezas adquiridas fuera del sistema escolar central y mercados competitivos no regulados.

El fácil acceso como característica de la economía informal no se evidencia en la venta ambulante. Los entrevistados dan cuenta en reiteradas oportunidades de las dificultades que se presentan para quien desee empezar a realizar esta actividad. En todos los casos analizados el acceso al circuito de la venta ambulante estuvo restringido a vínculos de amistad o familiar, característica propia de la actividad al igual que otras actividades informales (talleristas, feriantes, etc). Varios autores mencionan como

---

Febrero sube gente con mayor poder adquisitivo que lo que puede subir en otras estaciones".

característico de América Latina el exceso de población frente a los puestos de trabajo formal, frente a esta situación la informalidad se convierte en una forma de obtención de recursos para la subsistencia de los sujetos. Esta situación de “muchas personas para pocos puestos de trabajo” se reproduce dentro de la economía informal, de esta manera, en la venta ambulante, pareciera que no hay lugar para todos, entonces los elegidos son pocos y la selección se realiza a través de vínculos de confianza. Esta característica pareciera ser propia de aquellas actividades informales que se realizan en el espacio público, otros estudios de esta misma investigación como es el caso de las talleristas donde el trabajo también es informal pero se desarrolla en talleres que en su mayoría funcionan en el mismo domicilio de los entrevistados dan cuenta de un fácil acceso en la entrada a llevar a cabo la actividad.

Los productos de la venta ambulante son de pequeña escala. Hoy casi no podemos hablar de costos que superen los dos pesos, esta pequeña escala de la venta callejera habla de una actividad meramente informal. Uno de nuestros entrevistados nos comenta que son los sectores de bajos recursos quienes más consumen este tipo de productos, especialmente cuando se trata de productos no comestibles, ya que para estos sectores el consumo en gran escala es prohibitivo. Alberto ejemplifica esta situación: “la gente de más bajo nivel es a la que más porquerías le vendes (...) El trabajador medio es el que más porquerías compra. Por que ese tipo está trabajando todo el día, sabe que gana dos mangos pero cuando sale la chuchería, a quién va a poner contento cuando llega a la casa, a los pibes. Había salido, me acuerdo, unos veladores que era un tubito con una flor adentro, que era una porquería porque lo prendías dos veces y no andaba más. Pero quedabas bien, mira lo que me regaló, decían. Es la atención, no le puede regalar un microondas, el tipo que tiene mejor nivel



adónde va a ir: a compra el microondas, va a Fravega, le va a comprar un microondas, le va a comprar una plancha”.

Para ampliar el concepto de informalidad, en especial en el contexto latinoamericano, Alfredo Monza (1998) señala la función refugio de la informalidad, al respecto ¿se puede pensar la venta ambulante como un refugio en épocas de crisis?. ¿Cuáles fueron los motivos por los cuales los entrevistados entraron el circuito de la venta ambulante?. Como señala Cortes "no habría porque suponer que en los momentos de expansión los trabajadores fuesen llamados nuevamente a los antiguos establecimientos fabriles, a menos que se interprete el fenómeno a partir de la idea que hay una masa fluctuante de trabajadores que entra o sale de las actividades formales según la fase del ciclo" (Cortes, 2000: 206). Frente a las actuales condiciones socioeconómicas se observa en primer lugar, que la actividad informal no se constituye en un sector refugio, característico de otras épocas<sup>6</sup>, debido a que una masa marginal posee grandes dificultades para ingresar a este sector de la economía, y por otro lado, que en este contexto resulta difícil pensar que aquellos que forman parte de este sector puedan ser absorbidos por la economía capitalista formal, es por ello que sus esfuerzos y estrategias parecerían apuntar a mantenerse y desarrollarse en esta actividad. En síntesis, como señalan Murmis y Feldman, "las actividades informales no serian simplemente ocupaciones -refugio en contextos en los que no existen oportunidades laborales ni tampoco se trataría solo de actividades destinadas a

---

<sup>6</sup> Al respecto Alberto señala: "Después que cerré la verdulería porque me agarró el mercado central, en el año 1985. Por eso te digo que realmente empecé [como vendedor ambulante] en el '86. En el '85 abrió el mercado central y tenes que tener plata y no tenía plata, tenía la verdulería en Quilmes, mucho quilombo. (...) Después vine para Capital y bueno, después a trabajar en los lugares, o sea agarré la venta ambulante. Trabaje en miles de lugares".

aprovechar o aun generar buenas oportunidades ocupacionales para satisfacer necesidades o al menos responder demandas con cierto grado de jerarquización" (2002: 172-173).

### SOBRE LA MARGINALIDAD DE LA VENTA AMBULANTE DENTRO DE LOS CIRCUITOS DE INTERMEDIACION COMERCIAL

Como señalamos anteriormente resulta claro identificar a la venta ambulante como una actividad extralegal, es decir son actividades no reguladas por el Estado, inclusive bajo persecución (Quijano, 1998). Dentro de la venta ambulante en la Línea Mitre, la relación de los vendedores con las autoridades de la línea, TBA, no es conflictiva mientras los vendedores respeten las normas impuestas. Quique nos cuenta que no hay problema mientras ellos tengan su boleto ida y vuelta. Esta situación da cuenta de un no-compromiso formal de TBA hacia los vendedores en tanto trabajadores. Desde el momento que ellos tienen su boleto son unos usuarios más y no entablan ningún otro tipo de relación con la empresa que usuario-prestadora de un servicio. La relación de los vendedores con los guardas es netamente personal y no institucional, aun en las situaciones en que un organizador y/o proveedor de mercaderías “arregla” con los guardas de los trenes para obtener un permiso informal pero facilitador a la hora de desarrollar la actividad comercial sin interferencias.

Al hablar de marginalidad nos preguntamos ¿quiénes son realmente los marginales?, ¿habrá quienes estén por debajo de la línea de participación económica y no resulten marginales?, ¿a través de qué criterios debemos circunscribir a los vendedores ambulantes como marginales?. Partimos de la idea que por un lado, todo individuo resulta marginal respecto a algo, ya que ningún individuo puede tener acceso simultáneo a todos los bienes

y servicios, o ejercer todos los roles y decisiones sociales sino que establece los criterios definitorios de un universo reglado por la heterogeneidad. Por otro lado, la situación de marginalidad no es necesariamente definitiva. Establece al margen de qué está esta población. Deduce los indicadores para ubicar las situaciones de marginalidad: "status personal de los presuntos marginados, ocupacionales, de vivienda y acceso al empleo de los equipamientos colectivos (en el caso de la población urbana), sanitarios y de condiciones de vida, de participación social y política" y los "cualifica para darles una ponderación interpretativa [pues de lo contrario se] terminaría por identificar como marginal a cualesquiera de los carentes de uno de esos bienes (Imaz, 1974: 36; 117).

Por lo tanto se puede definir como marginales "a aquellos grupos sociales que, no obstante de ser miembros de la sociedad de un país no llegan a penetrar en la intimidad de sus estructuras y han quedado al margen del proceso de modernización. Al quedar al margen no participan ni de los objetivos ni de las decisiones y por tanto no logran los beneficios sociales que normalmente se obtienen. Aquellos que no pertenecen, son en lo cultural una prolongación de lo inicial antes bien que una adecuación a los requisitos de modernidad: están ubicados en la parte inferior de la escala social, o más bien fuera de ella. Puede decirse que no están social y económicamente integrados a una sociedad, a un sistema de clases, ya no pertenecen al sistema económico. Están en el límite matemático, *sin ser*, pues no se encuentran en el campo que los expulsa, ni en la ciudad, que no los acoge: no pertenecen al Sector Primario, ni al Secundario, no son nadie, no hacen más que estar, poblar un pedazo de tierra, que es tierra de nadie" (de la Torre, 1997: 91).

En términos de Nun (2001) es posible caracterizar a la venta ambulante como una actividad económica marginal ya que emplea a una población excedente relativa o ejercito

industrial de reserva. Esto se evidencia en la venta ambulante ya que nuestros entrevistados tienen una historia laboral que los fue expulsando de los empleos formales.

Nun utiliza el concepto masa marginal para mostrar el carácter disfuncional y relativo que puede tener esta población para el sector monopolístico del capital (Nun, 2001). Este autor señala tres modalidades muy diversas de la superpoblación relativa: la latente, la estancada y la flotante, esta tercera corresponde a aquella que la producción tan pronto repele como que la vuela a atraer (Nun, 2001: 257).

Nun llama masa marginal a "esa parte afuncional o disfuncional de la población relativa. Por lo tanto, este concepto -lo mismo que el de ejército industrial de reserva- se sitúa a nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando (Nun, 2001: 87).

Señala José Nun que con la tesis de la masa marginal intentó "mostrar que crecía una población excedente que, en el mejor de los casos, era irrelevante para el sector hegemónico de la economía y, en el peor, se convertía en un peligro para su estabilidad. Esto le planteaba al orden establecido el problema político de la gestión de esos excedentes no funcionales de mano de obra, a fin de evitar que se volvieran disfuncionales. Así sugerí que una de las estrategias de afuncionalización más difundida era la que llevaba, paradójicamente, a disminuir la integración del sistema para aumentar de esta manera la integración social (Nun, 2001: 265-266).

## **EL MUNDO DE LOS VENDEDORES AMBULANTES: UN COMPLEJO**

### **CONJUNTO DE RELACIONES SOCIALES**

#### **SOBRE EL PAPEL DE LOS LAZOS SOCIALES COMO FACILITADOR EN LA**

#### **ENTRADA A LA VENTA AMBULANTE**

Al igual que la mayoría de las actividades que se desarrollan en el sector informal, el acceso a la venta ambulante se encuentra mediatizado por contactos personales. Murmis y Feldman (2002) señalan como característico de las actividad informal que se desarrollan de manera autónoma, es por ello que necesitan movilizar una serie de recursos: contactos familiares o vecinales, relaciones burocrático - institucionales y mercantiles, capital monetario en pequeña escala, y además un conjunto de saberes, técnicas, destrezas.

Estas condiciones propias de las actividades informales autónomas se evidencian en el discurso de los vendedores ambulantes entrevistados, Gonzalo ingreso a través del contacto que pudo entablar con la hermana de un amigo de su pareja de ese momento, esta mujer es la organizadora principal de los vendedores de plataforma de la línea Mitre. Pato señala que "hay todo un sistema para entrar ahí, ¿entendes?. No cualquiera, no entras porque un día se te ocurre, hay todo un sistema que tiene que ver con que te tienen que conocer, tenes que caerles bien, no solo por los vendedores sino con la policía (...) especialmente con la policía ferroviaria (..) con los guardas que te empiezan conocer ¿te acordas, yo soy amigo de aquel?, un mecanismo, que se va formando, un engranaje" en este relato se evidencia la importancia de las relaciones burocrático - institucionales. En este contexto de fuerte inestabilidad laboral, la permanencia en la venta ambulante se debe a la capacidad de negociación con la instituciones. Alberto nos comenta que para ingresar con

la actividad debían disponer de cierto capital monetario para invertir y para mantenerse y que su actividad le rinda necesitan maximizar la ganancia, de esta manera buscaban las ofertas o novedades, lo que se conoce como "*encontrar un buen bolo*"<sup>7</sup> Por otro lado, Quique, ex artesano y actual músico ambulante, se presenta a sí mismo como un autodidacta de la música y lleva delante una serie de estrategias para mejorar la calidad de su música, es decir su fuente de ingresos<sup>8</sup>.

Debido quizá a que el tipo e actividad que se desarrolla se asienta en un marco de extralegalidad las relaciones sociales que estos actores entablan parecen caracterizarse por permanentes acuerdos de palabra. Al preguntarle acerca de su participación o percepción de algunas organizaciones clásicas como los sindicatos, o más recientes como las asambleas barriales todos manifiestan su no participación en estas últimas y un gran escepticismo hacia la primera <sup>9</sup>.

El factor desencadenante que aglutina a algunos vendedores, principalmente a los más viejos es la resolución de conflictos puntuales.

---

<sup>7</sup> Pato nos cuenta que "nosotros salíamos a ver ofertas o la novedad. En esos bolichitos chiquitos de las galerías de Once; había una partida de encendedores, eso me gustó, tiene buen precio, y lo salís a vender". En cuanto a la inversión que requiere la venta y la ganancia que esperan Alberto nos cuenta "Te deja el 100% de lo que vos invertís, a veces más (...) vos comprás a 50 centavos y vendes a un peso. Cuando vos te encontrás que te venden estas cuatro lapiceras por un peso, compraran las cuatro por 50 centavos".

<sup>8</sup> Quique nos cuenta que no es tocar la guitarra y ya está, que es necesario ensayar nuevos temas, cuida su garganta, cuidarse de la gripe, ya que su voz es su fuente de trabajo.

<sup>9</sup> Gonzalo menciona "No [acá no hay pero] si hay [en] otras estaciones; las otras estaciones tienen sus propios sindicatos, o sea no es un sindicato legal, ellos se juntan hacen un gremio y cuando tiene que protestar llaman al gremio. A mí me parece completamente estúpido, porque somos todos vendedores; en realidad el vendedor ambulante está prohibido legalmente, pero también hay una ley que lo avala que dice que no te pueden cortar la libertad de trabajar. Así que por una manera te sacan y por la otra volvéis a entrar. Si vos mirás Plaza Constitución cada dos por tres la quieren limpiar de todos los vendedores, y cada dos por tres vuelven"

## SOBRE LA NO PERTENENCIA A LA SOCIEDAD SALARIAL

Según Robert Castel existe una fuerte "correlación entre el lugar que se ocupa en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y en los sistemas de protección que cubren a un individuo ante los riesgos de la existencia. Entonces, la asociación "trabajo estable/inserción relacionada sólida" caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en alguna actividad productiva y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos para producir la exclusión, o más bien la desafiliación" (Castel, 2001:15). La sociedad salarial está caracterizada fundamentalmente por el pleno empleo de tiempo completo y duración indeterminada con protecciones legales y sociales y que era el dispositivo clave de la distribución del ingreso y conformaba la dimensión social de la ciudadanía.

Esta característica que asume el trabajo asalariado se constituyó en un parámetro en términos identitarios incluso de aquellos actores que no formaron parte de la sociedad salarial. En este sentido encontramos una fuerte distinción en la percepción acerca del valor que le asignan al trabajo especialmente entre dos de los entrevistados, Alberto de 49 años y vendedor de línea y Gonzalo de 23 y vendedor de plataforma, los motivos que llevan a Alberto a trasladarse al sector informal es según él la explotación y la indignidad de los sueldos y el deseo de cambiar constantemente "de no aburrirse". Este traslado no está condicionado por el no-acceso al mercado laboral formal, más allá de la calificación de la tarea. Por el contrario, Gonzalo, 23 años, empieza su actividad en la venta ambulante ante la imposibilidad de reinserirse en el mercado laboral formal después de un periodo de desempleo. Alberto reconoce las condiciones de dependencia de la relación salarial y las

denuncia en su condición de explotación<sup>10</sup>, y por tanto, optó, hace más de 20 años, por no obedecer ordenes y reglamentos, en su decisión no privilegio el ingreso sino la independencia<sup>11</sup>. Gonzalo ante varios intentos de conseguir un trabajo formal y tras un periodo de desempleo en cual fue mantenido por su familia, su hermano, solo logra poder insertarse mediante un contacto en la venta ambulante<sup>12</sup>.

Al hablar de marginalidad, más allá de la situación de precariedad económica, es importante que diferenciamos el estar al margen de la sociedad en términos de lazo social ¿podemos pensar que los vendedores ambulantes no están sufriendo las consecuencias de la crisis de la sociedad laboral, en su función integradora, dado que ellos no tienen una historia laboral que los enmarque dentro de ese tipo de orden social?.

Los vendedores ambulantes entrevistados no fueron parte de la sociedad salarial por tanto no viven las consecuencias nefastas de las que habla Castel en relación al lazo social debilitado. En la totalidad de los casos estudiados la experiencia laboral previa a la entrada a la venta ambulante se reduce a periodos cortos de empleo de baja calificación. Como se analizó anteriormente estos vendedores se construyeron como actores sociales a partir de otras condiciones. Hay que preguntarse a partir de cuales. Una de ellas podría explicarse según Simmel a través del conflicto o la lucha, entre los mismos vendedores, con la policía, con TBA, que constituye la naturaleza misma de las relaciones sociales y se traduce en formas de sociabilidad independientemente de las consecuencias que alcance, que en

---

<sup>10</sup> Este entrevistado luego de un periodo de internación debido al padecimiento de una fuerte tuberculosis nos cuenta su experiencia al intentar reinserirse en el mundo del trabajo asalariado “fue un trabajo que me sirvió para arrancar de nuevo nada más por que te pagaban \$200 por 14 horas de trabajo y deje... volví a la calle a vender”.

<sup>11</sup> Frente a la pregunta ¿qué te motivo a cambiar? El responde: “era cambiar, pero no por ambición, soy muy inestable, yo empiezo una cosa y me aburro”.



algunas oportunidades son violentas<sup>13</sup>. Las relaciones sociales no solo se construyen solo a partir de la cooperación y solo a partir del conflicto, se observa una cooperación o lazos de solidaridad hacia el interior del subsegmento y una especie de distinción y permanente conflicto hacia los otros subsegmentos. Al preguntarle a uno de los entrevistados que realiza la venta en la plataforma acerca de su relación con los vendedores de línea manifiesta "con los de línea hemos tenido mucho altercados pero hay algunos que me ven como un buena persona, pero en realidad no me interesa, lo que me interesa es la gente que está en plataforma", por otro lado Quique, músico ambulante, "la bronca te venia de dos o tres vendedores que te querían bajar, que te querían romper los instrumentos (...) siempre los vendedores se reunían todos y querían tomar una decisión de que a nosotros no nos querían ver". Estos relatos son representativos de lo que sucede en el mundo de la venta ambulante: una cooperación en lo interno y un conflicto hacia lo externo, a pesar de que todos son vendedores.

---

<sup>12</sup> Nos relata que luego de que fuera despedido "fui a buscar varias veces (...) ya eran otros tiempos y me toco hacer colas (...) en el '98, '99 ya estaba bastante complicada, nada que ver con hoy en día, me hubiera quedado en el '98 que como están las cosas hoy".

<sup>13</sup> Uno de los entrevistados menciona la respecto de la resolución de conflictos "y a la piñas, a veces, ¿viste?, como soy el más grande me respetan y el que no me respeta, bueno..."

### **CONSIDERACIONES FINALES**

Se observan reglas muy fuertes, claras y rígidas en torno a la organización del tiempo, el espacio y los roles dentro de la venta ambulante en la línea Mitre. Es claro que el acceso está restringido a aquellos que poseen un contacto respetado y legitimado dentro de la venta y entre los vendedores ambulantes. Para permanecer como vendedor y poder realizar la actividad es necesario conocer y aceptar estas reglas y aprender otras relacionadas con otros circuitos como las autoridades de TBA, la policía y el circuito mercantil, por ejemplo los proveedores.

Es llamativo que la forma de organización de la venta ambulante es antigua, que permanece en el tiempo a pesar que el servicio de trenes está actualmente en manos privadas. Sin embargo, los vendedores pudieron negociar con las nuevas autoridades que tienen la concesión del servicio, de igual manera pueden mantenerse en la actividad y en el caso de la venta en plataforma expandirse o alcanzar cierto grado de formalización.

Si bien la entrada en la actividad se produce a través de relaciones personales como amigos, conocidos, familiares cabe mencionar que para desarrollar la actividad deben relacionarse y negociar con los actores involucrados, guardas, otros vendedores, tanto de la misma línea como de otras, por ejemplo la línea Roca, usuarios, proveedores, etc. La combinación de rasgos de cooperación y de conflicto caracterizan estas relaciones, por un lado los vendedores marcan constantemente un rasgo de distinción con respecto a vendedores de otras líneas como la línea Roca y Sarmiento, no solo por el nivel de organización interna sino por la infraestructura y el tipo de usuario que transita por este medio de transporte urbano. En el mundo interno del Mitre, se observa una clara

distinción entre jóvenes y viejos, plataforma y de línea, músicos y vendedores de productos.

Se observa que cada subsegmento mantienen características de solidaridad en lo interno y de conflictividad y distinción con los otros subsegmentos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Castel, Robert (2001): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Cortés, Fernando (2000): "La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina", en De la Garza, E. (coord.): *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana y Fondo de Cultura Económica, México.
- de Ipola: Emilio (comp.) (1998): *La crisis del lazo social*, ED. Eudeba, Buenos Aires.
- De la Torre, Lidia (1977): "A propósito de la marginalidad" en Korn, Francis (comp.) *Ciencias Sociales: Palabras y Conjeturas*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires.
- Feldman, Silvio y Murmis, Miguel (2002) "Formas de sociabilidad y lazos sociales" en Beccaria, Luis y otros: *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Ed. Biblos – UNGS, Buenos Aires.
- Grompone, Romeo (1996): *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, Desco, Lima, Perú.
- Imaz, José Luis de (1974): *Los Hundidos (Evaluación de la población marginal)*, La Bastilla, Buenos Aires.
- Monza, Alfredo (2000): "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes" en Carpio, Jorge, Kleim, Emilio y Navocovsky, Irene (comp.): *Informalidad e Exclusión*, SIEMPRO-OIT-FCE, Buenos Aires.

- Nun, José (2001): *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- OIT (1972): *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for increase-mg Productive Employment in Kenya*, Geneva, ILO.
- Quijano, Aníbal (1998): “Marginalidad e Informalidad en debate” en Quijano, Aníbal y otros: *La Economía Popular y sus Caminos en América Latina*, Mosca Azul, Lima.
- Quirós, E. Guillermo y Saraví, Gonzalo (1994): *La Informalidad Económica. Ensayos de Antropología Urbana*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.